

Checkliste	Optimale Zusammenarbeit beim Forderungsmanagement	
1	Wird die Stammdatenerhebung bei Neukunden mit der Mahnabteilung auf Vollständigkeit abgestimmt?	
2	Findet eine systematische Bonitätsprüfung bei Neukunden statt?	
3	Werden Veränderungen bei den Adressdaten der Kunden intern gesammelt und zeitnah erfasst?	
4	Wird der Prozess der Datenerfassung und -aktualisierung dokumentiert?	
5	Werden eingeräumte Kreditlinien dem Vertrieb mitgeteilt und erläutert?	
6	Findet ein kontinuierliches Monitoring der Kunden mit Hilfe von Wirtschaftsauskunfteien statt?	
7	Werden die Ergebnisse dieser Monitorings allen betroffenen Abteilungen zeitnah kommuniziert?	
8	Gibt es ein Kontrollsystem für den Abruf der fälligen Rechnungen?	
9	Wie wird der Zahlungseingang überwacht?	
10	Gibt es einen systematischen Informationsaustausch zwischen Vertrieb und Inkasso?	
11	Ist der technische Außendienst in diesen Informationsaustausch einbezogen?	
12	Werden Analysen der Zahlungserfahrungen und Außenstände mit dem Vertrieb diskutiert?	
13	Werden Beschwerden und Reklamationen, die zu Zahlungsverzögerungen führen, intern analysiert?	